



Madrid

OBJETIVOS

Persuasivo profesional del desarrollo empresarial experimentado en crear y mantener con éxito alianzas clave con actores relevantes en cuanto a la toma de decisiones en el ámbito corporativo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

CEREM

2012

Master en Marketing y Dirección de Ventas

JUAN XXIII

1999

BACHILLERATO CIENCIAS PURAS

NOTA MEDIA 7

EXPERIENCIA

SALES MANAGER | ADECCO OUTSOURCING (SANOFY)

02/07/2018 31/12/2019

- Gestión y Organización contratos.
- Gestión de gastos en CRM.
- Organizar campañas y eventos formación. (impartidos por Sanofi)
- Visitas Médicas. (Para la gestión de la detección de la enfermedad en pacientes potenciales y presentación del tratamiento)
- Facilitar los stickers para ayudar a diagnosticar la enfermedad al personal facultativo.

MEDIADOR DE SEGUROS | CORTE INGLÉS

01/10/2017 – 05/06/2018

- Gestión y Organización de cartera.
- Captación nuevos clientes, gestionados a través de CRM.
- Fidelización clientela y optimización de los recursos, en seguros de vida, accidentes, auto, hogar, industria y planes de pensiones.

KEY ACCOUNT MANAGER | ADECCO OUTSOURCING**17/04/2017 – 20/12/2017**

- Organicé y restructure el departamento para llegar a una consecución de objetivos.
- Cree tabla de conversión de efectividad de objetivos.
- Cree tabla de medición de llamadas y su efectividad.
- Me encargué de la configuración y del mantenimiento de la gestión de cuentas globales, así como de las herramientas y los procesos de creación de informes.
- Creé el dossier de formación de nuevos gestores.
- Generé informes de documentación de concursos.
- Gestioné y capté grandes cuentas.

RESPONSABLE DE MARKETING | FIESTIFRUIT**01/01/2016 – 13/04/2017**

- Dirigí y coordine políticas y actividades de márketing para promocionar productos y servicios.
- Revisé los aspectos financieros del desarrollo de productos, como los presupuestos, los gastos y los créditos de investigación y desarrollo.
- Desarrollé las estrategias de precios equilibrando al mismo tiempo los objetivos de la empresa con la maximización de la satisfacción del cliente.
- Inicié estudios de investigación de mercado y analicé las conclusiones.
- Trabajé con el equipo de comunicaciones para impulsar la promoción interna de los programas, las iniciativas, los principios rectores y la misión de la empresa.
- Dirigí la contratación, la formación y las evaluaciones de rendimiento del personal de ventas y márketing y supervisé sus actividades cotidianas.
- Creé documentación para estrategias de márketing de alta calidad incluyendo sesiones informativas de márketing de productos, preguntas más frecuentes y documentos para hacer frente a las objeciones.

KEY ACCOUNT MANAGER | LA FORMACIÓN**28/01/2016 – 02/02/2017**

- Di formación a los comerciales para un conocimiento del producto.
- Realicé los informes de seguimiento de KPI'S.
- Retroalimenté al equipo de ventas, y realicé sesiones de coaching.
- Creé tablas comparativas de productos y servicios.
- Conseguí llevar al equipo a la consecución de objetivos.
- Solución de Incidencias.
- Soporte al cliente.

MANAGER | THOMSOM REUTERS**28/04/2013 – 02/12/2015**

- Di formación a los comerciales para un conocimiento del producto.
- Realicé los informes de seguimiento de KPI'S.
- Retroalimenté al equipo de ventas, y realicé sesiones de coaching.

- Creé tablas comparativas de productos y servicios.
- Conseguí llevar al equipo a la consecución de objetivos.
- Solución de Incidencias.
- Soporte al cliente.

SUPERVISOR CALL CENTER | WESSER & PARTNER

12/09/2008 – 07/11/2012

- Constitución departamento, elaborando la acción estratégica para poner en funcionamiento y obtener rentabilidad.
- Identifiqué oportunidades de obtener [100000] euros en ingresos mediante la colaboración con socios de distribución
- Dirigí iniciativas de expansión y desarrollo en [España].
- Conseguí superar la cuota anual en un [20%].
- Gestioné una cartera de [2000] cuentas que sumaron [90.000]€ en ventas.
- Creé tablas comparativas de productos y servicios mediante la investigación de precios, calificaciones y rendimiento.
- Me encargué de la configuración y del mantenimiento de la gestión de cuentas globales, así como de las herramientas y los procesos de creación de informes.

RESPONSABLE SERVICIO | GRUPO MGO

13/06/2006 – 17/06/2008

Responsable zona sur.

- Supervisión del trabajo realizado por los técnicos de prevención de riesgos a los clientes.
- Recobro de las facturas impagadas de los mismos y reclamación jurídica de los servicios prestados impagados.

GESTOR | FINANCIERA CORTE INGLES

05/05/2005 – 05/05/2006

- Recobro de recibos impagados de las compras realizadas con la tarjeta de nuestros clientes.
- Llamar a clientes que habían consumido en nuestros centros y no tenían la tarjeta para hacérsela.
- Verificación de datos. Incidencias.

GERENTE | CAÑAS Y TAPAS

02/02/2003 – 15/06/2004

- Contratación de personal tanto de sala como de cocina
- Puesta en marcha del negocio.
- Gestión de Albaranes y pedidos.
- Organización de horario.
- Soporte servicio descongestionando zonas de mayo trabajo.
- Cierre de caja y recaudación, ingresos, cambio y cierre de cajas.

IDIOMAS

- Inglés: Lectura y escritura fluida.
- Italiano: nociones básicas.
- Catalán: Comprensión y escritura.
- Español: Nativo.

OTROS ESTUDIOS

- Mecanografía 1989 Titulación obtenida con Sobresaliente
- Ofimática 1993 Titulación obtenida con Sobresaliente
- Curso de contabilidad aplicada. 2001 INEM
- Curso Técnico en Prevención de riesgos laborales 2003 CCC
- Curso de Community Manager

CUALIFICACIONES

- Ambición
- Capacidad de adaptación y flexibilidad
- Resolutiva.
- Altas dotes organizativas
- Pensamiento crítico y creativo